

И. РАЗУМОВ

Секретарь, Внешнеторговой  
Арбитражной комиссии при  
Торгово-промышленной палате  
СССР, кандидат юридических  
наук

Конвенция о договорах международной купли-  
продажи товаров и форма внешнеторговых  
делов

Участие Советского государства в международных соглашениях, регулирующих гражданско-правовые отношения между субъектами права различных стран, имеет своим следствием создание специального международно-правового режима для внешнеторговых сделок, заключаемых между данными субъектами.

При этом параллельно с нормами международных соглашений по вопросам гражданского права (после их имплементации в национальное законодательство) в каждой стране действует свое внутреннее законодательство, содержащее нормы, предназначенные для регулирования международных хозяйственных отношений, и в частности для отношений, вытекающих из внешнеторговых сделок. В Советском Союзе вопрос о соотношении норм международных соглашений, направленных на унификацию гражданско-правового регулирования международных хозяйственных отношений, и внутреннего законодательства, регулирующего данные отношения, решен в пользу норм международных договоров. Так, в силу ст. 129 Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик, если международным договором, в котором участвует СССР, установлены иные правила, чем те, которые содержатся в советском гражданском законодательстве, то применяются правила международного договора. Вместе с тем каждое государство имеет определенный круг норм, которые не могут быть изменены международными договорами. Это так называемые нормы публичного порядка. В таких случаях при введении в действие на своей территории международного договора, содержащего нормы, противоречащие принципам его публичного порядка, государство в соответствии с нормами международного права делает соответствующую оговорку к данному международному договору с тем, что оно считает себя не связанным с теми или иными положениями международного договора.

В отношении международных торговых сделок в Советском Союзе существует ряд норм, которые относятся к основам советского строя (публичного порядка), поскольку непосредственно обусловлены государственной монополией на внешнеэкономические и другие виды внешнеэкономической деятельности. К этим нормам относятся, в частности, положения постановления Совета Министров СССР от 14 февраля 1978 г. "О порядке подписания внешнеэкономических сделок"<sup>1)</sup>. В соответствии с этим нормативным актом публичного порядка характера внешнеэкономические сделки, заключаемые советскими организациями, равносильными совершать внешнеэкономические операции, должны подписываться двумя лицами. Следовательно, для международных торговых сделок в СССР установлена обязательная письменная форма и особый порядок их подписания. Несоблюдение данного порядка и письменной формы внешнеэкономических сделок влечет их недействительность (ст. 14 Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик).

С учетом изложенного Советский Союз, участвуя в разработке международной конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, внес предложение о включении в конвенцию положения, закрепленного в ст. 96. Согласно этой статье любое договаривающееся государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может сделать заявление о том, что положения Конвенции, которые допускают, чтобы договоры купли-продажи, а также их изменение или прекращение соглашением сторон, либо оферта, акцепт и т.п. совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предпочтение в этом государстве.

Данная Конвенция подлежит ратификации в силу ст. 12 Закона СССР о порядке заключения, исполнения и денонсации международных договоров, которая предусматривает, что ратификации подлежат, в частности, международные договоры СССР, устанавливающие иные правила, чем те, которые содержатся в законодательных актах СССР. Однако это не означает, что советские организации, имеющие право выхода на внешний рынок, в настоящее время не могут

1) СП СССР, 1978, № 6, ст. 35.

использовать в своих коммерческих связях с фирмами из капиталистических и развивающихся стран положения названной Конвенции. Напротив, эти положения могут и должны применяться советскими внешнеэкономическими организациями в торговле Восток-Запад. Вместе с тем применение положений данной Конвенции должно осуществляться по учетом действующего в СССР специального законодательства по внешней торговле и, в частности, с учетом привидившегося постановления Совета Министров СССР "О порядке подписания внешнеэкономических сделок". В этой связи мы остановимся на некоторых вопросах, относящихся к заключению договоров международной купли-продажи товаров по Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров.

С.И. Лебедев в своем докладе обстоятельно и интересно осветил вопросы, связанные с заключением контрактов международной купли-продажи в соответствии с Венской конвенцией 1980 г. При этом в основном имелось в виду заключение контрактов, которое происходит в результате получения акцепта на оферту, выраженного в письменной форме или специальным заявлением, сделанном акцептантом и адресованном оференту.

Однако Конвенция (ст. 18) предусматривает, что в качестве акцепта может рассматриваться также и "поведение акцептанта, выражающее согласие с офертой".

Под поведением акцептанта, свидетельствующем о его согласии с офертой, может пониматься, как это указано в ст. 18, совершение какого-либо действия, в частности действия, относящегося к отправке товара или уплате цены. Какие случаи могут подпадать под названное положение Конвенции? Приведу пример из практики:

1 марта покупатель направил продавцу следующий телеграмм: "Пожалуйста, срочно отправьте 100 единиц товара".

2 марта продавец отгрузил товар покупателю.

Утром 3 марта продавец написал письмо покупателю, информируя его, что товар находится в пути. Во второй половине того же дня, до того как письмо было отправлено, покупатель позвонил продавцу и просил не производить отправки товара, заказанного 1 марта. Продавец сообщил, что было уже поздно аннулировать заказ, поскольку товар был уже отгружен. Письмо продавца было отменено и получено покупателем 8 марта, а товар прибыл 20 марта. Покупатель отказался от товара, сославшись на то, что контракт между сторонами заключен не был.

Приведенная ситуация в настоящее время разрешается по-разному в зависимости от того, материальное право какой страны будет применяться для решения вопроса о том, был или не был заключен контракт. Какой же ответ дает Конвенция при решении упомянутого случая. В соответствии с положениями Конвенции такой контракт должен рассматриваться как заключенный, а покупатель должен быть признан ответственным за его нарушение со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Основание для такого вывода можно найти в ст. 16 Конвенции, где говорится, что в силу указанного, содержащегося в оферте ..., акцептант может выразить свое согласие путем совершения какого-либо действия, в частности действия, относящегося к отправке товара.

Однако когда речь идет о таком способе заключения контрактов международной купли-продажи с участием советских внешнеторговых организаций, то следует сделать одну существенную оговорку. Если советское внешнеторговое объединение выступает как покупатель, который отправил оферту, должен образом оформленную, то согласие продавца, выразившееся в отгрузке товара, является по общему правилу достаточным для того, чтобы контракт считался заключенным. Но возникает вопрос в тех случаях, когда такая оферта поступает от иностранного покупателя советскому продавцу. Может ли советское внешнеторговое объединение, не направляя своего письменно выраженного согласия (акцепта в письменной форме), выступить в договорные отношения с иностранным контрагентом так, как это допускается ст. 16 Конвенции, а именно в ответ на поступивший запрос просто промакетом отгрузку, которую Конвенция считает также формой акцепта.

Очевидно, что ответ на поставленный вопрос должен быть отрицательным, поскольку упомянутый способ заключения контрактов, который допускается Конвенцией, находится в противоречии с требованиями советского законодательства, регламентирующего порядок заключения внешнеторговых сделок. Данное советское законодательство определяет вопросы, относящиеся к личному статусу внешнеторговых организаций, их дееспособности, компетенции. А указанные вопросы в соответствии с коллизионными привязками международного частного права должны решаться по советскому

закону и не могут быть изменены положениями международных договоров, поскольку соответствующие национальные нормы должны квалифицироваться как нормы публичного порядка соответствующей страны.

В этой связи думается, что советские внешнеторговые объединения получив оферту, содержащую предложение произвести отгрузку указанного количества товара, не могут выразить свое согласие (акцепт) только совершением действия, т.е. дать указание произвести отгрузку товара, но и должны надлежащим образом уведомить оферента о том, что его заказ принят и товар отправлен. Как показывает практика, такая мера не только вытекает из требований советского закона, но и обеспечивает советских продавцов от возмещения недобросовестных покупателей, которые, преследуя цель освободить себя от ответственности, могут сыграть на то, что контракт не был заключен по причине несоблюдения императивных требований советского закона о порядке заключения внешнеторговых сделок.

Зместе с тем следует иметь в виду, что положение Конвенции, допускающее акцент, который может выразиться в действии акцептанта, следует толковать совместно с п. 2 ст. 16 Конвенции. Для пояснения приведу пример из практики.

1 сентября продавец получил письмо от покупателя, в котором содержалась просьба произвести отгрузку товара. Продавец отгрузил товар 2 сентября. Обычное время, необходимое для доставки товара, составляло 2 недели, и товар прибыл к покупателю 16 сентября. В этот же день перевозчик уведомил покупателя о том, что товар прибыл. А продавец ранее не информировал покупателя о том, что товар отправлен. Когда перевозчик уведомил покупателя о прибытии товара, покупатель сообщил как продавцу, так и перевозчику, что он не принимает товар, поскольку уже приобрел аналогичный товар у другого продавца. Возник спор. Как такой спор мог бы быть решен на основании Женской конвенции?

Когда возник спор, то продавец мог бы утверждать, что контракт был заключен, поскольку ст. 16 Конвенции допускает заключение контрактов, если в силу оферты акцептант может выразить свое согласие путем совершения действия. Поскольку оферта прямо предусматривала произвести отгрузку товара, и продавец произвел такую отгрузку, т.е. совершил действие, которое Конвенция

квалифицирует как акцент. Однако покупатель мог бы возражать, ссылаясь на п. 2 ст. 18 Конвенции, и заявить, что названное положение ст. 18 Конвенции следует понимать (толковать) в совокупности с общим правилом Конвенции, которое устанавливает, что акцент вступает в силу, является действительным, т.е. имеет юридические последствия только тогда, когда "выраженное согласие получено оферентом" в течение разумного срока. При определении разумности срока во внимание принимается (как говорит Конвенция) обстоятельство сделки, в том числе скорость и количество ванных оферентом средств связи.

Здесь мы сталкиваемся с необходимостью дать толкование выражению "разумный срок", который на практике в каждом конкретном случае может быть от нескольких дней до нескольких недель. Однако здесь правомерно поставить более общий вопрос: допускает ли ст. 18 Конвенции возможность для акцептанта заключить контракт только совершением действия (как, например, отгрузка), тогда как оферент в течение так называемого "разумного срока" не получает информации о том, принята его оферта или нет. Думается, что ответ на поставленный вопрос должен быть негативным. Ст. 18 Конвенции допускает акцент в форме совершения того или иного действия только в тех случаях, когда это прямо выражено в самой оферте или вытекает из практики, "которую стороны установили в своих взаимных отношениях".

#### ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Участников семинара, представление  
в письменном виде